

*Bartłomiej Cieśla**

Jak sprawiać wrażenie osoby pewnej siebie w komunikacji publicznej?

Poetae nascuntur, oratores fiunt
(Poetami się rodzą, mówcami zostają)

Cycon

Nikt nie rodzi się perfekcyjnym mówcą. Zdobywanie umiejętności skutecznego przemawiania wymaga długich, niekiedy nawet kilkuletnich ćwiczeń. Czas osiągnięcia satysfakcjonujących rezultatów zależy od stopnia posiadanych zdolności, jak również możliwości ich kształtowania. Istotne jest także usposobienie prelegenta. Znacznie szybciej ze sceną oswajają się osoby z temperamentem sangwinicznym, otwarte na budowanie relacji interpersonalnych, lubiące być w centrum uwagi, niż osoby nieśmiałe, zamknięte. Niezależnie od wymienionych czynników eksperci od kreowania wizerunku podkreślają, że większość osób jest w stanie opanować sztukę przemawiania w stopniu przynajmniej zadowalającym. Wymaga to ciągłej pracy zarówno nad sposobem myślenia o samej prezentacji, jak i nad stylem jej wygłaszania.

Osoba aspirująca do miana skutecznego mówcy musi zadbać o rozwój kilku podstawowych cech. Już w starożytności próbowano opisać zespół fundamentalnych umiejętności koniecznych do efektywnego wpływania na odbiorców, próbując nakreślić obraz idealnego oratora. W większości podręczników wydawanych od czasów retoryki rzymskiej uwypuklano formułę Katona Starszego: *Orator est vir bonus, dicendi peritus* ('Mówca to człowiek pracy, biegły w mówieniu'), wskazującą na kwalifikacje moralne i intelektualne (Korolko 1998: 43).

* Dr Bartłomiej Cieśla – Uniwersytet Łódzki, Wydział Filologiczny, Katedra Współczesnego Języka Polskiego, al. Kościuszki 65, 90-514 Łódź.

Powszechny jest pogląd, że dobry mówca musi posiadać charyzmę, czyli – zgodnie ze słownikową definicją – „szczególne cechy osobowości, którym osoba je posiadająca zawdzięcza niekwestionowany autorytet u ludzi i wpływ na nich” (Tokarski 2003: 203). Autor hasła nie precyzuje, zespół jakich konkretnie przymiotów składa się na istotę pojęcia. Zarówno przytoczona parafraza, jak również źródłosłów leksemu, łac. *charisma* ‘łaska Boża, dar’ (Długosz-Kurczabowa 2008: 89) implikują myślenie o umiejętności wrodzonej, nie każdemu dostępnej, nie zawsze uchwytnej. Właściwego jej sensu można się wyłącznie domyślać, próbować modelować na podstawie pozytywnych cech konkretnych mówców. A. Budzyńska-Daca zauważa, że:

Charyzmatyczność wcale nie musi oznaczać technicznej doskonałości wypowiedzi, czyli mówienia według oratorskich reguł. Semantyka greckiego słowa *charis* mieści w sobie też pojęcie wdzięku, wdzięczności, czyli pewnych jakości trudno definiowalnych w kategoriach technicznych. Wdźwięk sprawia, że coś nam się podoba, choć nie sposób określić w ramach proporcji i miary, czym to coś jest (Budzyńska-Daca 2008: 152).

Współczesne retoryczne poradniki wśród cech najbardziej pożądanych u mówcy wysoko lokują m.in.: pewność siebie, kompetencję, elokwencję, moralność, życzliwe nastawienie do słuchaczy, tolerancję, cierpliwość, konsekwencję w dążeniu do celu, odwagę (Wierzbicka-Piotrowska 2006: 192). Wydaje się, że wszystkie stanowią komplementarną, niestopniowalną całość. Trudno rozsądzać, która jest najważniejsza; brak jednej może zaważyć na nieskuteczności oddziaływania perswazyjnego.

Sprawianie wrażenia osoby pewnej siebie wymaga pracy przede wszystkim nad trzema elementami: nadmierną tremą, sygnałami niewerbalnymi, dźwiękową interpretacją wypowiedzi.

1. OPANOWYWANIE TREMY

Trema jest rodzajem niepokoju skierowanym na sytuację, w których działanie człowieka jest poddawane ocenie (Kantor-Martynuska, Kępińska-Welbel 2009: 415). Szczególnie podatne na jej wpływ są osoby występujące publicznie – muzycy, aktorzy, wykładowcy czy sportowcy. Publiczne przemawianie – jak zauważa M. Leary – jest czynnikiem najpowszechniej wzbudzającym lęk wśród ludzi (Leary 2007: 205).

Trema jest zjawiskiem korzystnym, o ile nie przeradza się w przesadny stan lękowy. Lekkie zdenerwowanie ożywia koncentrację, pozwala w większym stopniu skupić się na wykonywanym zadaniu:

Jest pewien rodzaj tremy, który można by nazwać tremą mobilizującą, nakazującą najwyższą intelektualną koncentrację, dopingującą do przyjęcia czynnej postawy i wiary w sens własnych słów, stwarzającą możliwości nadania im siły perswazyjnej i publicznego oddziaływania [...] ma niejako charakter twórczej ekscytacji, lekkiego podniecenia, inspirującego i mobilizującego mówcę. Niektórzy uważają, iż taka trema jest im niezbędna, pozwala bowiem wyrazić słowem autentyczne emocjonalne zaangażowanie i wierzyć w sens własnych słów (Lewandowska-Tarasiuk 2006: 11).

W starożytności onieśmienie mówcy odbierane było pozytywnie. Widziano w nim środek pozyskiwania przychylności słuchaczy (*captatio benevolentiae*). W gruncie rzeczy chodziło tu o skromność intencjonalną, pragmatyczną, nie zaś destrukcyjny lęk ograniczający emitenta (Budzyńska-Daca 2008: 156).

Tremy nie należy próbować przezwyciężyć, ale ją redukować, o ile utrudnia normalne prowadzenie prezentacji. Wśród objawów nadmiernego lęku wymienia się najczęściej czynniki somatyczne (związane z reakcjami ciała) i psychiczne (dotyczące procesów zachodzących w psychice) (tab. 1).

Tabela 1. Objawy lęku

Wybrane objawy lęku	
somatyczne	psychiczne
<ul style="list-style-type: none"> – zmniejszenie wydzielania śliny, – przyspieszony, nieregularny rytm serca, – podwyższenie lub nagły spadek ciśnienia krwi, – podwyższony poziom noradrenaliny i kortyzolu we krwi, – zaczerwienienie lub zblednięcie skóry, – krótki, przyspieszony oddech, – biegunka, częste oddawanie moczu, – nadmierna potliwość, – brak łaknienia, wymioty, – nienaturalna barwa głosu. 	<ul style="list-style-type: none"> – przerażenie, zaniepokojenie, – napięcie, nadmierna czujność, – męczliwość, – obniżenie nastroju, – oczekiwanie przykrych doświadczeń, porażki lub niepowodzenia, – obniżona samoocena, – upośledzenie interakcji społecznych i wzrost niepokoju w sytuacjach społecznych, – unikanie przedsięwzięć obciążonych ryzykiem, – bezsenność.

Źródło: Werka, Zagrodzka 2009: 22.

Osoby, dla których lęk sceniczny jest doznaniem paraliżującym, blokującym możliwość efektywnego działania, mogą podjąć świadomą, najczęściej długotrwałą pracę nad minimalizowaniem jego objawów. W tym celu powinny dążyć do zmiany myślenia o wystąpieniu – stosować trening mentalny. Techniki relaksacyjne, wśród nich najczęściej zalecane w podręcznikach ćwiczenia oddechowe, mają działanie wyłącznie doraźne. Nie okażą się skuteczne w przypadku osób myślących o przemawianiu w kategoriach bolesnej konieczności.

Hans Morschitzky, austriacki psychoterapeuta, przedstawia dwadzieścia kroków umożliwiających redukcję strachu przed niepowodzeniem. Większość z nich mogą zastosować osoby zmagające się z przemawianiem na forum (Morschitzky 2008: 147–243). Zdaniem badacza, każdy mówca przed wystąpieniem powinien **nastawić się na sukces**. Myślenie o potencjalnym niepowodzeniu intensyfikuje doznania lękowe, wzmacnia nadmierne napięcie i samokontrolę. Zaczyna wówczas działać mechanizm samospełniającej się przepowiedni. Czarny scenariusz rysowany przez mówcę może zostać zrealizowany. Między innymi z tego powodu należy pamiętać, by **cele, jakie pragniemy osiągnąć, formułować pozytywnie**. Zamiast mówić: *Podczas następnego przemówienia nie będę się denerwował*, pomyśleć: *W czasie kolejnej prezentacji popracuję nad lepszym oddechem*. Wysuwając na pierwszy plan popełniane błędy, zaczynamy koncentrować się na niepowodzeniu.

Nasze dążenia nie powinny być wyrażane ogólnie. Najczęściej stają się wówczas nierealne, co więcej – nie pozwalają pracować nad konkretnymi defektami scenicznego wizerunku. Niewiele zmienimy, obiecując sobie pracę nad mową ciała, głosem czy pewnością siebie. Niedoprecyzowane postanowienia warto zastępować wyrażeniami szczegółowymi, np. *będę pracował nad ruchami rąk, będę mówił nieco głośniej, spróbuję utrzymywać kontakt wzrokowy z każdym uczestnikiem wykładu*. W momencie, w którym mówcy uda się osiągnąć pozytywne rezultaty w rozwoju danej umiejętności, powinien zacząć pracę nad kolejnymi. Nie można poprawić wszystkiego naraz.

W trakcie prezentacji trzeba całkowicie **skupić się na wykonywanym zadaniu**. Osoby niepewne siebie dokonują ciągłej samoobserwacji. Nie potrafią powstrzymać myślenia o widocznych dla słuchaczy objawach tremy. Nieustannie pytają same siebie: *Czy przypadkiem się nie czerwienię? Dlaczego znowu się przejęczyłem?! Czy inni widzą, że jestem tak bardzo zdenerwowany?* – wskutek czego przestają być dostatecznie skoncentrowane na merytorycznym aspekcie wystąpienia. Zwiększa się wtedy prawdopodobieństwo popełnienia błędu. Inna sprawa to przywiązywanie wagi do zachowań odbiorców. Życzliwy uśmiech na twarzy któregoś ze słuchających przez osobę pozbawioną wiary w swoje umiejętności może zostać odebrany jako akt deprecjacji. Co więcej, mnoży w jej głowie serię niepotrzebnych pytań: *Czy przypadkiem nie powiedziałem czegoś głupiego? Może popełniłem błąd? Czy zachowałem się nieodpowiednio?* Zdenerwowanie mówcy wzrasta, otwierając drogę do niepowodzenia. Aby zredukować poziom stresu, należy zatem przełożyć analizę doznań lękowych na inny moment – po wystąpieniu. Trzeba też unikać tendencyjnej – negatywnej – interpretacji zachowań publiczności. Początkujący mówca jest na ogół przesadnie autokrytyczny, dostrzega w swojej prezentacji znacznie więcej defektów niż słuchający. Nie potrafi obiektywnie

ocenić wystąpienia. Warto też zauważyć, że nawet najlepszy prelegent rzadko kiedy potrafi sprostać oczekiwaniom wszystkich odbiorców.

Dobry mówca potrafi **tolerować swoje błędy**. Nie rozmyśla o nich w nieskończoność, ale wyciąga wnioski i koncentruje się na kolejnych wyzwaniach. Adepti oratorstwa mają tendencję do przejaskrawiania swoich potknięć. Pomylkę są w stanie wyolbrzymić do rangi życiowego problemu, a niekiedy pod jej wpływem przekreślają wszystkie poprzednie pozytywne doświadczenia. Trzeba pamiętać, że każdy człowiek popełnia błędy. Mówca, szczególnie początkujący, powinien widzieć w nich źródło pogłębiania wiedzy o sobie samym i trudnościach zawodu, a nie powód do zniechęcania czy frustracji. Niepowodzenia trzeba odczytywać jako zachętę do wykonania danej czynności lepiej:

Lęk przed porażką będzie tym większy, im bardziej nasze poczucie własnej wartości będzie zależne w sposób jednostronny od naszych osiągnięć. Społeczną presję, wymuszającą stałe *funkcjonowanie*, zaostriamo często sami własnym naciskiem i chorobliwymi ambicjami, by w żadnym wypadku nie zawieść. Wezwaniem dla nas staje się więc rozwinięcie własnej hierarchii wartości, w której obok osobistej efektywności znajdzie się miejsce również dla innych ideałów, czyniących życie sensownym i spełnionym (Morschitzky 2008: 251–252).

W procesie pokonywania lęku prelegent powinien wracać do momentów, które wspomina z satysfakcją, **pamiętać nie tylko o porażkach, ale przede wszystkim – sukcesach**. Formą pozytywnej retrospekcji może być prowadzenie notatnika – zapisywanie w nim obserwacji dotyczących wyraźnych postępów (np. dobrych opinii usłyszanych na swój temat). Wielu ludzi myśli o swoich sukcesach jedynie jako rezultacie korzystnych okoliczności, efekcie przypadku. Stałe ich odnotowywanie mogłoby utwierdzić takie osoby w przekonaniu, że dysponują wystarczającym potencjałem do tego, by realizować obraną drogę.

Osoba ucząca się przemawiać **powinna być szczera, spontaniczna, nie odgrywać żadnej roli**. Zakładanie maski, udawanie przed audytorium kogoś, kim się nie jest, na ogół przynosi skutek odwrotny do zamierzonego. Słuchacze prędzej czy później rozpoznają fałszerstwo, szczególnie gdy spotykamy się z nimi stale, np. przy okazji lekcji czy wykładu. Mówca próbujący wejść w czyjąś skórę dokonuje ustawicznej samokontroli – weryfikuje, czy sposób, w jaki jest odbierany, odpowiada przyjętemu wcześniej założeniu. Wskutek tego przestaje być całkowicie oddany podstawowemu zadaniu. Początkujący prelegenci, którzy za wszelką cenę chcą sprawiać wrażenie pewnych siebie, przestają akceptować zewnętrzne objawy tremy, zbyt dużo wysiłku wkładając w walkę z jej objawami. Stają się przez to usztywnieni, nieprawdziwi. Trzeba

pamiętać, że somatyczne wskaźniki strachu ustępują na końcu, niekiedy długo po zmianie myślenia o prezentacji.

Korzystne w przezwyciężaniu lęku okazują się **ćwiczenia relaksacyjne**, zarówno mentalne, jak i ruchowe. Na ogół ich działanie ma charakter doraźny; najlepiej stosować je na krótki czas przed wystąpieniem. W stanie podwyższonego lęku do krwioobiegu zaczynają przenikać hormony stresu (adrenalina, noradrenalina i kortyzol), redukowalne za sprawą hormonu szczęścia (endorfyny) wydzielanego w trakcie aktywności fizycznej – pracy lub ćwiczeń ruchowych. Z jednej strony uprawianie sportu pozwala odwrócić uwagę od stresogennych sytuacji, z drugiej – ogranicza tremę. Różne techniki relaksacyjne pomagają w regulacji oddechu, rozluźnieniu napiętych mięśni, narządów artykulacyjnych, wyostreniu koncentracji (tab. 2).

Tabela 2. Przykładowe ćwiczenia relaksacyjne

Ćwiczenie 1.	Zadbaj o to, by twój oddech był miarowy. W tym celu równomiernie wdychaj i wydychaj powietrze. Zarówno wdech, jak i wydech powinny być wykonywane wolno oraz pełne. W czasie realizacji ćwiczenia spróbuj uruchomić przeponę.
Ćwiczenie 2.	Wznies barki do uszu, wytrzymaj chwilę i opuść je. Ćwiczenie wykonaj kilka razy.
Ćwiczenie 3.	Potrząś dłońmi i ramionami, jakbyś chciał się pozbyć czegoś, co przykleiło się do palców. Powtórz to samo ćwiczenie z nogami.
Ćwiczenie 4.	Przejdź z jednego końca pokoju do drugiego, licząc od dwudziestu do jednego.

Źródło: Stuart 2002: 133–134.

Redukcja tremy następuje wraz z pogłębianiem fachowej wiedzy w zakresie wykładanych treści. Oczywista jest korelacja między poziomem orientacji w obszarze prezentowanych zagadnień a stopniem pewności siebie. W tym kontekście warto zwrócić uwagę na niebagatelne znaczenie wiedzy ogólnej o świecie. Korzystanie z niej w czasie przemowy daje możliwość kreowania oryginalnych dygresji, tworzenia interesujących porównań. Warto objaśniać złożone treści sensami łatwiejszymi, korespondującymi z podstawą zestawienia.

Osiągnięcie korzystnych rezultatów jest możliwe za sprawą konsekwentnego treningu, nieulegania zwątpieniom, odważnego podejmowania wyzwań. Wszystkie przytoczone zasady należy konsekwentnie wprowadzać w życie. Podstawowa reguła, której powinien trzymać się mówca, brzmi: **ucz się i trenuj**.

Inne praktyczne wskazówki:

– największy poziom zdenerwowania utrzymuje się na godzinę przed rozpoczęciem prezentacji i na jej początku – przez pierwsze dwie minuty. W związku z tym warto zadbać o perfekcyjne opanowanie wstępu. Zdania otwierającego wystąpienie można nauczyć się na pamięć lub zapisać je w konspekcie;

- warto przećwiczyć w domu prezentację trudniejszych punktów mowy;
- dobrze jest wygłosić mowę wobec życzliwych sobie osób i poprosić je o uwagi. Można też zarejestrować swoje wystąpienie w postaci pliku filmowego lub dźwiękowego i dokonać analizy samemu;
- przed wystąpieniem mówca powinien sprawdzić działanie pomocy audiowizualnych, m.in. komputera czy rzutnika, i przyjść odpowiednio wcześniej, aby je w porę przygotować. Moment podłączania sprzętu można wykorzystać na rozmowę z audytorium;
- warto przewidzieć trudne pytania, jakie mogą paść od słuchaczy i przygotować na nie odpowiedzi;
- w trakcie wystąpienia nie należy bać się ciszy. Przerwy w mówieniu trwające do siedmiu sekund uznawane są za normalne (Morschitzky 2008: 242).

2. KOMUNIKACJA NIEWERBALNA

Mowa ciała przekazuje informację o stanie emocjonalnym mówcy, wskazuje na stosunek do słuchaczy i podkreśla wiarygodność oratora. Wreszcie – może być ważnym parametrem ludzkiej osobowości.

Badania pokazują, że pierwsze wrażenie o drugim człowieku kształtowane jest w ciągu 10 sekund, zwykle na podstawie sygnałów niewerbalnych (Boyes 2008: 18). Świadome profilowanie własnego wizerunku należy więc zacząć od pierwszych chwil kontaktu z audytorium. Mówca kierujący się w stronę miejsca prezentacji powinien iść wolnym i pewnym krokiem, nie rozglądać się nerwowo po sali. Zaleca się rozpoczęcie wystąpienia z minimalnym opóźnieniem (góra dwuminutowym), tak aby to prelegent był oczekiwanym przez publiczność, a nie odwrotnie (Budzyńska-Daca 2008: 155).

Bywa, że mimo rzetelnego opracowania merytorycznej strony prezentacji emitent doświadcza niepowodzenia. Dobry przekaz słowny musi być bowiem wzbogacony o kongruentne sygnały niewerbalne. Przykładanie wagi do wszystkich komponentów komunikacji jest konieczne w osiągnięciu scenicznego sukcesu. Osoby przygarbione, stojące niepewnie, wykonujące nerwowe ruchy, mówiące ścisłym głosem – nawet jeśli merytorycznie przygotowane są doskonale, nie zostaną odebrane przychylnie. W przypadku wyraźnej dysharmonii pomiędzy oddziaływaniem słownym a gestowym za dobrą monetę przyjmowane są informacje generowane przez ciało. Odzwierciedlają one rzeczywisty stan psychiczny referenta (Cegieła 2008b: 3. Gesty).

Wśród najważniejszych środków paralingwistycznych towarzyszących tekstom mówionym wymienia się: **mimikę** (układ i ruchy mięśni twarzy),

gestykulację (ruchy ramion, rąk, palców) oraz **posturykę** (układ ciała i jego ruch). Istotnym elementem komunikacji są również składniki akustyczne wypowiedzi, takie jak wysokość głosu, jego siła, tempo mówienia. Opanowanie umiejętności posługiwania się każdym z wymienionych bodźców wzrokowych i dźwiękowych zwiększa szansę na przeprowadzenie zadowalającej autoprezentacji.

Mimika

Wyraz twarzy służy do uzupełnienia, podkreślenia lub zastąpienia informacji przekazywanej słownie. Może mieć charakter reprezentacyjny – wiążący się z prawdziwymi emocjami doznawanymi przez mówcę, lub prezentacyjny – kreowany świadomie, wykorzystywany na potrzeby użytku publicznego, rodzaj „emocjonalnego przebrania” (Leathers 2009: 53). Sztuczna ekspresja mimiczna pozbawiona jest spontaniczności, słabo harmonizuje z treścią wypowiedzi. Towarzyszy jej wyrachowany ruch w dolnej części twarzy, jest krótkotrwała, ulotna (tamże: 54). Z tych powodów publiczność na ogół szybko dokonuje negatywnej kategoryzacji oszusta. Najskuteczniejszym sposobem formowania właściwej mimiki twarzy jest więc zdobycie lub podtrzymywanie właściwego stosunku do prezentacji.

Ekspresja mimiczna referenta powinna przekazywać sygnał, że wystąpienie stanowi dla niego źródło satysfakcji. Z tego powodu warto zadbać o pogodny wyraz twarzy, ekspozować szczery uśmiech. Badania dowodzą, że ludzie uśmiechnięci odbierani są jako przyjaźni i szczęśliwi. Osoby przybierające nieprzyjemny wyraz twarzy sprawiają wrażenie złych, znudzonych albo zmęczonych (Leary 2007: 37). Jeśli dodatkowo spuszczaają brwi, odbierane są jako autorytarne (Leathers 2009: 42). Choć w pewnych rodzajach wystąpień publicznych ekspozowanie uśmiechu stanowiłoby uchybienie obowiązującym normom – np. w czasie wygłaszania oracji pogrzebowej – w większości sytuacji pozostających w związku z komunikacją publiczną traktowane jest z aprobatą.

Uśmiech musi być odpowiednio racjonowany i prawdziwy. Wyrażanie radości, w sytuacji gdy inne znaki wysyłane przez ciało są niekongruentne, szybko zostanie zinterpretowane jako wyraz fałszu. Tzw. amerykański uśmiech (sztuczny, nienaturalny) angażuje przede wszystkim mięśnie policzkowe, naturalny – dodatkowo – mięśnie otaczające oczy (Strączek 2011: 151). Stymulowany uśmiech traktowany bywa jako wskaźnik kłamstwa (Leathers 2009: 311).

Uśmiechnięty mówca wysyła publiczności dwa istotne sygnały. Po pierwsze, informuje, że zadanie, przed którym został postawiony, sprawia mu przyjemność. Po drugie, okazuje publiczności życzliwość. Pogodny wyraz twarzy stanowi zatem skuteczną technikę autoprezentacyjną. Jej znaczenie podkreśla E. Żurek:

Uśmiech pojawiający się na twarzy prelegenta nie przeszkodzi – co chciałabym podkreślić – wartości merytorycznej tego, co ma on do powiedzenia. Wielu mówców wychodzi jednak z założenia, że sympatyczna mimika twarzy nie jest elementem istotnym, zaś uśmiech wręcz im nie przystoi. Otóż nic bardziej błędnego! W zdobywaniu audytorium [...] pomagają nam przede wszystkim uśmiech i miły wyraz twarzy (Żurek 2003: 40).

Oczy osoby występującej publicznie powinny być otwarte szeroko, skierowane na publiczność, ujawniać ciepłe, energiczne spojrzenie. Kontakt wzrokowy wpływa na ocenę wiarygodności i kompetencji człowieka. Osoby odwracające wzrok w trakcie rozmowy uznawane są za kłamliwe (Leathers 2009: 76). Referenci unikający konfrontacji wzrokowej sprawiają wrażenie niedostatecznie przygotowanych, stają się niewiarygodni. Zmniejszają przez to poziom oddziaływania perswazyjnego. Zachowanie takie może oznaczać, że mówca ma poczucie wywierania negatywnego wrażenia (Leary 2007: 155). Jest znakiem onieśmienia i strachu.

Efektywny kontakt wzorkowy, tak jak inne zachowania niewerbalne, wymaga treningu. Wielu początkujących mówców zamiast na publiczność patrzy prosto przed siebie, na sufit lub podłogę. Są to odruchy traktowane jako naganne, interpretowane zwykle jako wyraz lekceważenia. Paradoksalnie stanowią alogiczną formę kamuflowania strachu.

Nowicjuszom wystąpień zaleca się spoglądanie wyłącznie na osoby żywo zainteresowane wykładem, okazujące mówcy największą przychyłność. Technika ta prowadzi jednak do deprecjacji pozostałych uczestników spotkania, niesie zatem duże ryzyko. Poza tym może wywołać konsternację wśród osób będących nieświadomym niczego obiektem ćwiczenia. Lepiej więc próbować obejmować wzrokiem wszystkich, tak aby żaden ze słuchaczy nie czuł się ignorowany. Można robić to poprzez świadome wydłużanie kontaktu wzrokowego, zaczynając od krótkiej wymiany spojrzeń. Zmiany kierunku patrzenia warto dokonywać po wypowiedzeniu logicznej całości – ruch wykonywany przez głowę pełni wówczas funkcję ilustracyjną, harmonizuje z komunikatem słownym.

Zachowania wzrokowe należy trenować także w innych sytuacjach komunikacyjnych, niezwiązanych z przemawianiem, np. w bezpośredniej rozmowie z osobami, wobec których pozostajemy w relacji podrzędnej. Inne ciekawe rady przedstawia C. Stuart:

W większych grupach możesz przyglądać się nosom lub czołom, nikt się nie zorientuje, że nie patrzysz ludziom w oczy.

W miarę jak nabierasz pewności siebie, staraj się spoglądać słuchaczom w oczy i śledzić wyraz twarzy, żeby przekonać się, jak reagują na twoje słowa.

W większych grupach musisz patrzeć jakby po linii nakreślonej przez litery W lub M, żeby objąć wzrokiem całe audytorium (Stuart 2002: 141–142).

Spojrzenie odbierane przez słuchaczy jako pewne powinno być przynajmniej dwu-, trzysekundowe (Stuart 2002: 142).

Posturyka, gestykulacja

W trakcie wystąpienia lepiej jest stać niż siedzieć. Osiąga się wówczas wrażenie otwarcia na publiczność, a także lepszy kontakt wzrokowy. Łatwiej kontrolować oddech.

Mówca powinien stać wyprostowany, w miarę możliwości poruszać się płynnie po dostępnej mu przestrzeni. Ręce może trzymać złączone na wysokości talii lub ułożyć wzdłuż boków, przy czym drugi wariant wymusza stosowanie ożywionej gestykulacji. Jakkolwiek jego realizacja sprawia na początku spore trudności, w większości poradników kwalifikowany jest jako skuteczny. W połączeniu z wyprostowaną postawą ciała wskazuje na odprężenie i pewność siebie (Huber 2008: 66).

Do najczęściej popełnianych błędów postawy zalicza się krzyżowanie rąk na wysokości klatki piersiowej i trzymanie ich w kieszeniach – obie uznawane za defensywne, sugerujące zamknięcie, podenerwowanie, wskazujące na próbę ulżenia skołatanym nerwom (Huber 2008: 66, 73). Wsuniecie jednej ręki w kieszeń – gest typowo amerykański – oznacza swobodę i pewność siebie (Cegieła 2008b: 2. Gesty).

C. Stuart w grupie zachowań bezwzględnie nagannych wymienia m.in.: przestępowanie z nogi na nogę, krzyżowanie nóg, kiwanie się na boki, uginanie kolan, stawanie na palcach, wwiercanie się piętą w podłogę, stawanie na krawędziach butów (Stuart 2002: 148). Równie częstym błędem jest wysuwanie do przodu tylko jednej nogi i trwanie w takiej pozycji przez całą prezentację. Nie zaleca się trzymania rąk za plecami, szczególnie gdy jedna ujmie drugą na wysokości nadgarstka lub wyżej – gest ten sugeruje poczucie bezradności i napięcia (Huber 2008: 66). Niektóre ruchy dłoni, takie jak np. zakrywanie ust, pocieranie okolic nosa, drapanie się pod okiem – bywają odbierane jako sygnały kłamstwa, obłudy.

Gestykulacja musi być płynna i spokojna. Wykonywanie szybkich, nerwowych ruchów przynosi na ogół skutek odwrotny do zamierzonego. Słuchacze koncentrują się wówczas na zachowaniu emitenta, a nie wypowiedzianych przez niego słowach. Pośpieszne gesty są świadectwem rozdrażnienia.

Osoby lubiące siedzieć w czasie prezentacji muszą zadbać o podtrzymywanie kontaktu wzrokowego z publicznością. Pozycja ta stwarza sposobność do częstego zaglądania w notatki i bawienia się przedmiotami rozłożonymi na stole. Obu czynności należy unikać, pierwszej ze względu na możliwość posądzenia o brak kompetencji, drugiej – o nietakt. Nogi mogą być ułożone wzdłuż

siebie (pozycja grzeczna, powściągliwa) lub nieco rozchylone. Rozstawione szeroko wskazują na odwagę, siłę, panowanie nad sytuacją (Huber 2008: 77). Korzystne wrażenie wywiera także zakładanie nogi na nogę, kiedy jedna opiera się na kolanie drugiej – zachowanie typowe dla Europejczyków (tamże: 79).

Strój

Ważnym niewerbalnym determinantem odbioru mówcy jest jego strój. Wpływa on na percepcję czterech wymiarów wizerunku: a) wiarygodności, b) sympatii, c) atrakcyjności interpersonalnej, d) dominacji (Leathers 2009: 184). Każdy z nich odgrywa zasadniczą rolę w procesie publicznej komunikacji.

Nie ma jednej zasady warunkującej styl ubioru w sytuacjach publicznych, ważne jednak, aby współgrał on z oczekiwaniami i poczuciem estetycznym odbiorców. Strój stanowi bowiem formę wyrażania stosunku mówcy do słuchających. Osoba ubierająca się nieadekwatnie do okoliczności może sprawiać wrażenie roztargnionej, nieprzystosowanej, niemającej obycia w sytuacjach publicznych.

Cegieła podaje kilka uniwersalnych zasad dotyczących prawidłowego ubioru:

- inny garnitur i kostium wkłada się przed południem, inny wieczorem i po południu;
- przed południem obowiązują jasne kolory, po południu nosi się kolory nieco ciemniejsze;
- krój ubrań zależy od pory dnia. Przed południem spódnice mogą być krótsze, po południu dłuższe, wieczorem również zupełnie długie (jeśli uroczystość jest szczególnie podniosła);
- podczas oficjalnych wystąpień panowie nie powinni wkładać klubowych marynarek. Są one dopuszczalne na spotkaniach prywatnych, w klubach, na imprezach plenerowych (Cegieła 2008a: 2. Ubiór).

3. DŹWIĘKOWE UKSZTAŁTOWANIE WYPOWIEDZI

Skuteczny mówca szczególną wagę powinien przykładąć do sposobu brzmieniowej interpretacji wypowiedzi. Nawet najbardziej interesujący tekst podawany monotonna, bez emocji, przyjęty zostanie przez słuchaczy z dezaprobatą. Umiejętne posługiwanie się prozodią nie tylko umożliwia okazanie osobistego zaangażowania w sprawę, lecz także ubogaca wypowiedź treściowo. Emitent dobrze operujący głosem sprawia wrażenie osoby pewnej siebie, świadomej swego miejsca i swojej roli. Jeśli neguje wartość kultury słowa, bywa posądzany o brak ogłady lub intelektualnej sprawności.

Komunikowanie publiczne w odróżnieniu od rozmów prywatnych stawia przed mówcami szczególne wymagania. Język funkcjonuje tu nie tylko jako środek przekazu informacji, ale też narzędzie perswazji. Sposób wystąpienia po wielokroć stanowi jedno z kryteriów formowania opinii na temat drugiego człowieka. Informacje o błędach popełnianych przez osoby publiczne odbijają się zwykle szerokim echem, deprecjonując ich nadawcę.

Z powyższych powodów każdy mówca powinien zadbać o dobrą dykcję, czyli sposób wymawiania wyrazów i fraz; takie aspekty, jak: poprawna artykulacja dźwięków języka bez naleciałości gwarowych, umiejętne posługiwanie się akcentem wyrazowym i zdaniowym, modulacja głosu (różnicowanie wysokości i głośności wypowiedzi), dostosowanie tempa wypowiedzi do odbiorców (Wierzbicka-Piotrowska 2006: 164). Kształcenie starannej wymowy wymaga konsekwentnych ćwiczeń:

Dobra dykcja jest zjawiskiem kulturalnym, a więc przeciwnym temu, co naturalne. *Kultura* to z łaciny uprawa. Uprawianie słowa to specjalne prowadzenie *hodowli* słowa. Dobra dykcja jest więc słowem uprawianym, a niekoniecznie naturalnym, powstałym wyłącznie z natury i tak sobie *dziko* funkcjonującym. Oczywiście, są osoby, które mają dobrą dykcję z natury. Mają – ale czy pielęgnują, dbają o nią? Nieuprawiana potrafi po prostu zarastać (Toczyska 2007: 278).

Artykulacja oznacza sposób wymawiania głosek w wyrazie. W wystąpieniach publicznych powinna być staranna, odzwierciedlać wskazania lokowane przez językoznawców na poziomie normy wzorcowej. W grupie najczęściej popełnianych błędów artykulacji należy wskazać wymowę literową, zbyt daleko posunięte upodobnienia wyrazowe i uproszczenia grup spółgłoskowych. Mimo że drobne usterki artykulacyjne są wpisane na stałe w pracę mówcy – wynikają ze spontanicznego charakteru komunikacji, a niekiedy bywają rezultatem jego słabszej dyspozycji – nie zwalnia to prelegentów z konieczności poznawania najwyższych standardów prawidłowej wymowy.

Akcent wyrazowy pełni w polszczyźnie głównie funkcję konfiguracyjną. Umożliwia rozczłonkowanie wypowiedzi, informuje o liczbie znaków językowych w tekście. Niekiedy wskazuje na stan uczuciowy emitenta (*Pójdziemy tam, czy tego chcesz, czy nie!*), a także implikuje wariant znaczeniowy wyrazu, por. *muzyka klasyczna*, *muzyka disco polo* (Michalewski 2009: 42). Osoba występująca publicznie, o ile nie ma podstaw do odstąpienia od reguł tradycyjnej akcentuacji, każdorazowo powinna wykorzystywać przycisk wzorcowy. Musi rozpoznawać klasy wyrazów akcentowanych inaczej niż na drugiej sylabie. Ignorowanie reguł poprawnej wymowy może zostać odebrane jako przejaw kolokwialności, a także znak socjalnego nacechowania wypowiedzi.

Akcent zdaniowy pozwala uwypuklić znaczenie fragmentów tekstu, które mówca chce przekazać dobitnie. Zdania: *Jan jest profesorem od czterech lat. Jan jest profesorem od czterech lat. Jan jest profesorem od czterech lat* – za sprawą odmiennego akcentu komunikują odrębne treści. Pierwsze wskazuje na czas trwania profesury, drugie – na tytuł naukowy, trzecie – na osobę będącą profesorem. Akcent zdaniowy jest zatem środkiem dyferencjującym znaczenie wypowiedzi. W polszczyźnie pada on najczęściej na pierwszy i – silniej – ostatni wyraz wypowiedzenia, stąd też słowa nazywające treści nieznane odbiorcom najlepiej jest umieszczać w końcowej części komunikatu (Michalewski 2009: 43). Obok intonacji, siły, tembru głosu przycisk stanowi podstawowy środek dźwiękowej ekspresji. Stosowany niewłaściwie może prowadzić do zniekształcenia sensu zamierzonego przez nadawcę. Zarówno akcent syntaktyczny, jak i wyrazowy dynamizują oraz urozmaicają przekaz słowny.

Głośność wypowiedzi musi być dostosowana do warunków, w których odbywa się przemówienie. Przed rozpoczęciem prezentacji referent powinien się upewnić, czy jest przez wszystkich słyszany (w tym celu może zwrócić się z pytaniem do ostatnich rzędów). Zwiększenie natężenia głosu służy najczęściej wyodrębnieniu najważniejszych semantycznie fragmentów tekstu. Partie wypowiedziane głośniej zapamiętywane są łatwiej. Modyfikacja donośności pozwala również na wyrażenie emocji, np. fascynacji czy wściekłości, pośrednio więc spełnia funkcję nakłaniającą. Wyrazne mówienie przy mniejszym natężeniu głosu jest komunikacyjnie skuteczniejsze niż mówienie głośne a niewyraźne (Budzyńska-Daca 2008: 162).

Każda wypowiedź ma swoją **melodię**. Tak jak mało atrakcyjne byłyby monotonowe utwory, tak monotonne jest przemawianie bez wyraźnej zmiany wysokości tonu głosu. Urozmaicanie melodyki wypowiedzi przyciąga uwagę słuchających. Przede wszystkim jest dowodem zainteresowania mówcy tematem wystąpienia. Dodaje mu pewności siebie, pozwala na podświadome przekazanie stanu uczuć: „im silniejsze przeżycie, im szybszy nurt myśli i uczuć, tym większe zróżnicowanie melodyki, tym większe skoki w wartościach poszczególnych dźwięków” (Mikuta 2001: 124). Osoby przemawiające jednostajnie nużą słuchających, mogą sprawić wrażenie niezainteresowanych tym, co same mają do powiedzenia. Jak zauważa M. Mikuta:

w pewnych specyficznych warunkach, kiedy chcemy zamknąć w słowie nastrój niezwykle uroczy, przerażenie, określenie czegoś niezziemskiego, wyrażenie wielkiego cierpienia opanowywanego siłą woli i rozumem, wówczas monotonne mówienie przy umiejętnym zastosowaniu innych środków ekspresyjnych może oddać duże usługi (Mikuta 2001: 125).

Wyrazistym tego przykładem są przemówienia pogrzebowe.

Zmiana standardowych cech melodycznych pełni funkcję stylistyczną. Zarówno podwyższenie, jak i obniżenie tonu wypowiedzi może posłużyć do sygnalizowania emocji (np. radości czy smutku) lub charakteru wypowiedzi – parenetycznych czy przytaczanych. Rzadkie zmiany wysokości głosu i niewielki interwał toniczny, tj. rozpiętość między najwyższym a najniższym tonem, jest właściwy przemówieniom oficjalnym, uroczystym (Michalewski 2009: 42). Warto zauważyć, że ucho ludzkie chętniej odbiera dźwięki mowy artykułowane nisko. Osoby dysponujące wysokim rejestrem głosu szybko wywołują wśród słuchaczy uczucie zmęczenia, dlatego świadomie powinny dążyć do obniżenia artykulacji (Budzyńska-Daca 2008: 164).

Częstym błędem popełnianym przez niedoświadczonych mówców jest nadmierne **tempo wypowiedzi**. Może być ono przejawem tremy – prelegent podświadomie dąży wówczas do zakończenia mowy i opuszczenia podium – niekiedy jest jego stałą cechą dostrzegalną również w innych sytuacjach komunikacyjnych. Szybkość mówienia przekazuje też informację o drugim człowieku. Osoby ekstrawertyczne, towarzyskie, otwarte na kontakt z innymi częściej wypowiadają się szybciej od nieufnych melancholików (Toczyńska 2008: 3 Mowa [IV]). Każdy początkujący mówca, bez względu na predyspozycje, narażony jest jednak na uchybienia w tym zakresie.

Tempo wypowiedzi trzeba dostosować do percepcyjnych możliwości odbiorców. Nie należy go zwiększać, wprowadzając informacje nowe, o dużym poziomie złożoności, recipient musi bowiem mieć czas, aby podawany materiał na bieżąco analizować. Powtarzając treści znane już audytorium, można mówić nieco szybciej. Im większa jest sala, w której odbywa się prezentacja, tym prędkość mówienia powinna być mniejsza, szczególnie wtedy, gdy mówca nie stosuje mikrofonu. Zwiększenie siły głosu na ogół samo przez się ogranicza tempo wypowiedzi, prowadzi bowiem do intensyfikacji wysiłku artykulacyjnego. Na dużej przestrzeni zawsze mówimy głośniejsze. Miernikiem prawidłowości tempa przemowy bywa zachowanie publiczności, np. nienotowanie informacji.

Spełnienie wszystkich postulatów stawianych względem wypowiedzi pięknych fonicznie ułatwia odpowiednie wykorzystanie aparatu oddechowego. Istnieją trzy rodzaje oddechu: górny – w czasie którego dochodzi do lekkiego uniesienia się obojczyków i rozstępu żeber górnej części klatki piersiowej; średni – uruchamiający żebra środkowej części klatki piersiowej; dolny (przeponowy, brzuszny) – angażujący ruch przepony, wywołujący rozstęp żeber całej klatki piersiowej (Mikuta 2001: 27). Osobom występującym publicznie zaleca się pracę nad wyćwiczeniem trzeciego ze sposobów oddychania – jest on najpełniejszy, wpływa korzystnie na pracę układu krwionośnego. Pozwala ograniczyć wysiłek artykulacyjny związany z tworzeniem wypowiedzi.

Piękna dykcja, logika tekstu, bogactwo w sferze wysłowienia składają się na elokwencję. Aby ją rozwijać, należy stale szukać sposobności do przemawiania. Choć w czasie pierwszych wystąpień trema może zwiększać prawdopodobieństwo popełnienia błędów (zarówno drobnych, takich jak przejęzyczenia czy niedokładna artykulacja, jak i poważniejszych, np. zaburzeń sensu wypowiedzi), stała praktyka połączona z korygowaniem usterek powinna prowadzić do wzbogacenia sposobu wysłowienia. Trzeba przy tym pamiętać, że będzie to możliwe, jeśli mówca pozwala sobie na spontaniczność.

W literaturze przedmiotu najczęściej mówi się o trzech metodach wygłaszania tekstu, takich jak: 1) odczyt, 2) recytacja – odtwarzanie tekstu wyuczonego na pamięć, 3) zaplanowana improwizacja (Stuart 2002: 107–109). Pierwsze dwie skłaniają do dbałości wyłącznie o kształt pisemnej formy wypowiedzi podawanej audytorium w niezmienionej postaci. O ile odczyt nadal stanowi produktywną formę prezentacji materiału w niektórych typach wystąpień, np. konferencjach naukowych, i z powodzeniem można motywować jego stosowanie, o tyle recytacja jest techniką zarówno z punktu widzenia nadawcy, jak i odbiorcy – nieskuteczną. Osoba odtwarzająca wyuczony tekst skupiona jest przede wszystkim na tym, by nie popełnić błędu. Potencjalna pomyłka może prowadzić do ujawnienia oznak wyraźnego zaniepokojenia, a nawet paniki. Co więcej, stwarza duże prawdopodobieństwo, że mówca nie zdoła odnaleźć właściwego toku swojej wypowiedzi. Stosując tę technikę, przejmuje rolę prezentera tekstu, rezygnując z funkcji jego kreatora. Ulega pozornemu przekonaniu, że zapamiętanie każdego detalu przemówienia stworzy mu poczucie bezpieczeństwa. Publiczności wydaje się nienaturalny, mało spontaniczny, nieatrakcyjny.

W zasadzie tylko trzecia z metod, polegająca na spontanicznym odtwarzaniu treści wystąpienia w oparciu o ogólnie zarysowane punkty, daje możliwość rozwijania elokwencji. Osoba improwizująca nabywa umiejętności spontanicznego kształtowania wypowiedzi, w istocie uczy się sprawnego posługiwania językiem. Lepiej dobiera słowa, umiejętniej je łączy, rzadziej się przejęzycza. Potrafi urozmaicać brzmienie wypowiedzi. Żywiej gestykułuje, staje się mniej spięta, otwiera na kontakt z odbiorcami.

Pewność siebie to cecha, nad którą musi pracować każdy mówca. Zdecydowanie w najtrudniejszej sytuacji są osoby lękliwe, stale doświadczające objawów paraliżującej tremy, tym bardziej że zawsze wpływa ona ujemnie na jakość sygnałów niewerbalnych. Jediną nadzieję mogą pokładać w próbie modyfikacji swojego myślenia i konsekwentnym mierzeniu się z własnym strachem. Znacznie łatwiej wyćwiczyć techniczne umiejętności – mowę ciała, dykcję – niż dokonać mentalnej zmiany w podejściu do wystąpienia. Osoby potrafiące radzić sobie z lękiem powinny szybko ujrzeć satysfakcjonujące

rezultaty swojej pracy. Również w ich wypadku najlepszym sposobem na osiągnięcie pożądaných rezultatów jest konsekwentny trening. Czas jego trwania zależy od stopnia posiadanego doświadczenia, ale też indywidualnych predyspozycji do przemawiania.

Bibliografia

- Barłowska M. i in. (2010), *Ćwiczenia z retoryki*, Warszawa.
- Borg J. (2011), *Język ciała. Siedem lekcji komunikacji niewerbalnej*, Warszawa.
- Boyes C. (2008), *Mowa ciała. Wszystko, co musisz wiedzieć o języku gestów, aby bezbłędnie komunikować się z ludźmi*, Warszawa.
- Budzyńska-Daca A. (2008), *Pronuntiatio, czyli sztuka wygłaszania mowy*, [w:] M. Barłowska i in. (red.), *Retoryka*, Warszawa.
- Cegieła A. (2008a), *Jak się ubrać*, [w:] E. Regulska-Chlebowska (red.), *Wystąpienia publiczne na każdy dzień*, Warszawa.
- Cegieła A. (2008b), *Mowa ciała*, [w:] E. Regulska-Chlebowska (red.), *Wystąpienia publiczne na każdy dzień*, Warszawa.
- Detz J. (2004), *Sztuka przemawiania. Nie co mówić, ale jak mówić*, Gdańsk.
- Długosz-Kurczabowa K. (2008), *Wielki słownik etymologiczno-historyczny języka polskiego*, Warszawa 2008.
- Gibbons B. (2007), *Przemawianie. Jak zostać mówcą doskonałym*, Poznań.
- Huber Ch. (2008), *Mowa ciała. Jak ważne jest pierwsze wrażenie*, Warszawa.
- Kamel T. i in. (2002), *Dyskretny urok wystąpień publicznych, czyli jak zmienić koszmar w radość*, Warszawa.
- Kantor-Martynuska J., Kępińska-Welbel J. (2009), *Trema u muzyków: aspekt różnicowy i poznawczy*, [w:] M. Fajkowska, B. Szymura (red.), *Lęk – geneza, mechanizmy, funkcje*, Warszawa.
- Korolko M. (1998), *Sztuka retoryki. Przewodnik encyklopedyczny*, Warszawa.
- Korolko M. (2003), *Przekonuj i daj się przekonać. Dialektyka, retoryka, erystyka z ćwiczeniami. Skrypt*, Piotrków Trybunalski.
- Kuziak M. (2005), *Jak mówić, rozmawiać, przemawiać?*, Bielsko-Biała.
- Leary M. (2007), *Wywieranie wrażenia na innych. O sztuce autoprezentacji*, Gdańsk.
- Leathers D. G. (2009), *Komunikacja niewerbalna*, Warszawa.
- Lewandowska-Tarasiuk E. (2006), *Sztuka wystąpień publicznych, czyli jak zostać dobrym mówcą*, Warszawa.
- Lichański J. Z. (2003), *Uwieść słowem, czyli retoryka stosowana*, Warszawa.
- Michalewski K. (2009), *Komunikaty mieszane*, Warszawa.
- Mikuta M. (2001), *Kultura żywego słowa*, Częstochowa.
- Morschitzky H. (2008), *Lęk przed porażką*, Poznań.
- Niedzicki W. (2010), *Sztuka prezentacji w nauce, biznesie, polityce*, Warszawa.
- Patterson M. L. (2011), *Więcej niż słowa. Potęga komunikacji niewerbalnej*, Gdańsk.
- Pietrzak M. (2006), *Człowiek retoryczny (antologia tekstów wraz z ćwiczeniami)*, Warszawa.
- Pstrąg J. (2004), *Werbalne i niewerbalne techniki i strategie konwersacyjnego oponowania na materiale debat telewizyjnych*, Kraków.

- Sikorski W. (2011), *Niewerbalna komunikacja interpersonalna. Doskonalenie przez trening*, Warszawa.
- Strączek M. (2011), *Prezentacja publiczna. Mów komunikatywnie, oryginalnie, przekonująco*, Warszawa.
- Stuart C. (2002), *Sztuka przemawiania i prezentacji*, Warszawa.
- Toczyska B. (2007), *Głośno i wyraźnie. 9 lekcji dobrego mówienia*, Gdańsk 2007.
- Toczyska B. (2008), *Kultura żywego słowa*, [w:] E. Regulska-Chlebowska (red.), *Wystąpienia publiczne na każdy dzień*, Warszawa.
- Tokarski J. (2003), *Wielki słownik wyrazów obcych*, Warszawa.
- Werka T., Zagrodzka J. (2009), *Strach i lęk w świetle badań neurobiologicznych*, [w:] M. Fajkowska, B. Szymura (red.), *Lęk. Geneza, mechanizmy, funkcje*, Warszawa.
- Wierzbicka-Piotrowska E. (2006), *ABC dobrego mówcy*, [w:] M. Bańko (red.), *Polszczyzna na co dzień*, Warszawa.
- Wilczek P., *Co to jest retoryka i dlaczego warto ją studiować*, [w:] M. Barłowska i in. (red.), *Retoryka*, Warszawa.
- Żurek E. (2003), *Sztuka wystąpień, czyli jak mówić, by osiągnąć cel*, Warszawa.
- Żurek E. (2010), *Wystąpienia perswazyjne. Biznes, media, polityka*, Warszawa.